



Malta, Settembre 2024



LA SPECIALIZZAZIONE NEL PRIVATE EQUITY

Alessandro Binello

Group CEO, Quadrivio Group

QUADRIVIO GROUP

PIATTAFORMA INDIPENDENTE DI PRIVATE EQUITY SPECIALIZZATA IN FONDI TEMATICI

IL GRUPPO

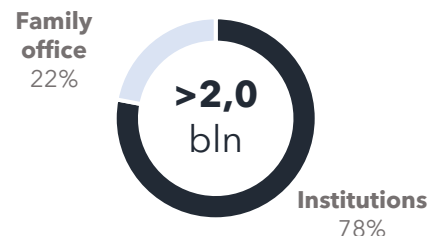
25
Anni di esperienza
in
mid-cap Private
Equity

60
Professionisti

6
Uffici
+2 Sedi operative



AUM



3 strategie
Lifestyle, Industry
4.0, Silver Economy

4 fondi diretti
In gestione

ATTIVITÀ D'INVESTIMENTO

38
Investimenti
completati
(+**18** add-ons)

21
Exit realizzate

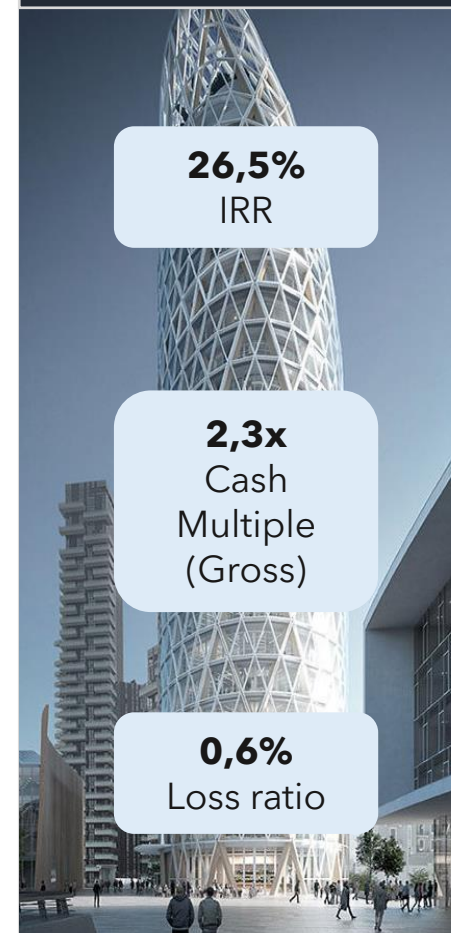
6,8x
Multiplo medio di
ingresso

TRACK RECORD

26,5%
IRR

2,3x
Cash
Multiple
(Gross)

0,6%
Loss ratio



LE CARATTERISTICHE DISTINTIVE DI QUADRIVIO

SPECIALIZZAZIONE IN FONDI TEMATICI, ESPERIENZA, SOLIDO TRACK RECORD, VOCAZIONE INTERNAZIONALE E DEAL FLOW PROPRIETARIO

1

FONDI TEMATICI GESTITI DA TEAM DEDICATI

- Team di investimento specializzati, con diversi anni di esperienza in PE e una profonda conoscenza settoriale
- Ampia rete di advisor ed esperti di settore

2

AMPIA ESPERIENZA E SOLIDO TRACK RECORD

- 25 anni di esperienza nel settore del PE mid-cap
- Track Record solido e costante nel tempo; 26,5% IRR / 2.3x CoC sugli investimenti realizzati
- Nessun write-off registrato

3

PRESENZA INTERNAZIONALE E STABILITÀ DEL TEAM

- 6 uffici in tutto il mondo, con forti network locali
- Elevata retention del team (10 anni di permanenza media per i professionisti senior)

4

DEAL FLOW PROPRIETARIO

- Oltre 350 opportunità ricevute ogni anno
- 60% degli investimenti generati da un canale proprietario
- Rigorosa disciplina sui multipli di ingresso (6,8x in media)

LE STRATEGIE DI QUADRIVIO NEI FONDI DIRETTI

Lifestyle



- Made in Italy I
- Made in Italy II

Apparel, beauty, design, food & beverages

Industry 4.0



- Industry 4.0

Innovazione tecnologica e transizione digitale

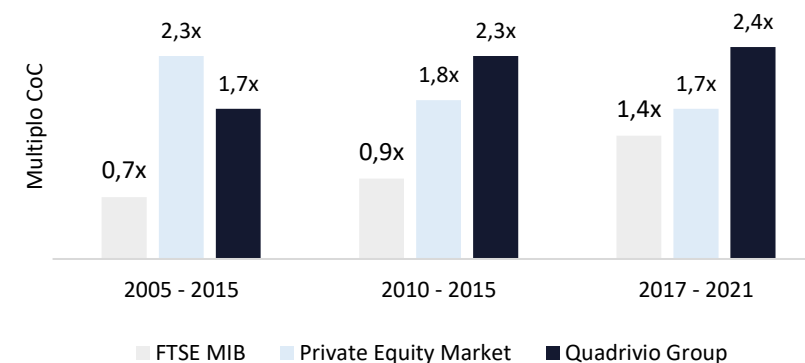
Silver Economy



- Silver economy fund

Healthcare & Longevity

QUADRIVIO VS PE ITALIA* E MERCATO QUOTATO



*Fonte:

AIFI
Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

EURONEXT

Strettamente riservato e confidenziale

2,3X CASH-ON-CASH SU GLI INVESTIMENTI REALIZZATI

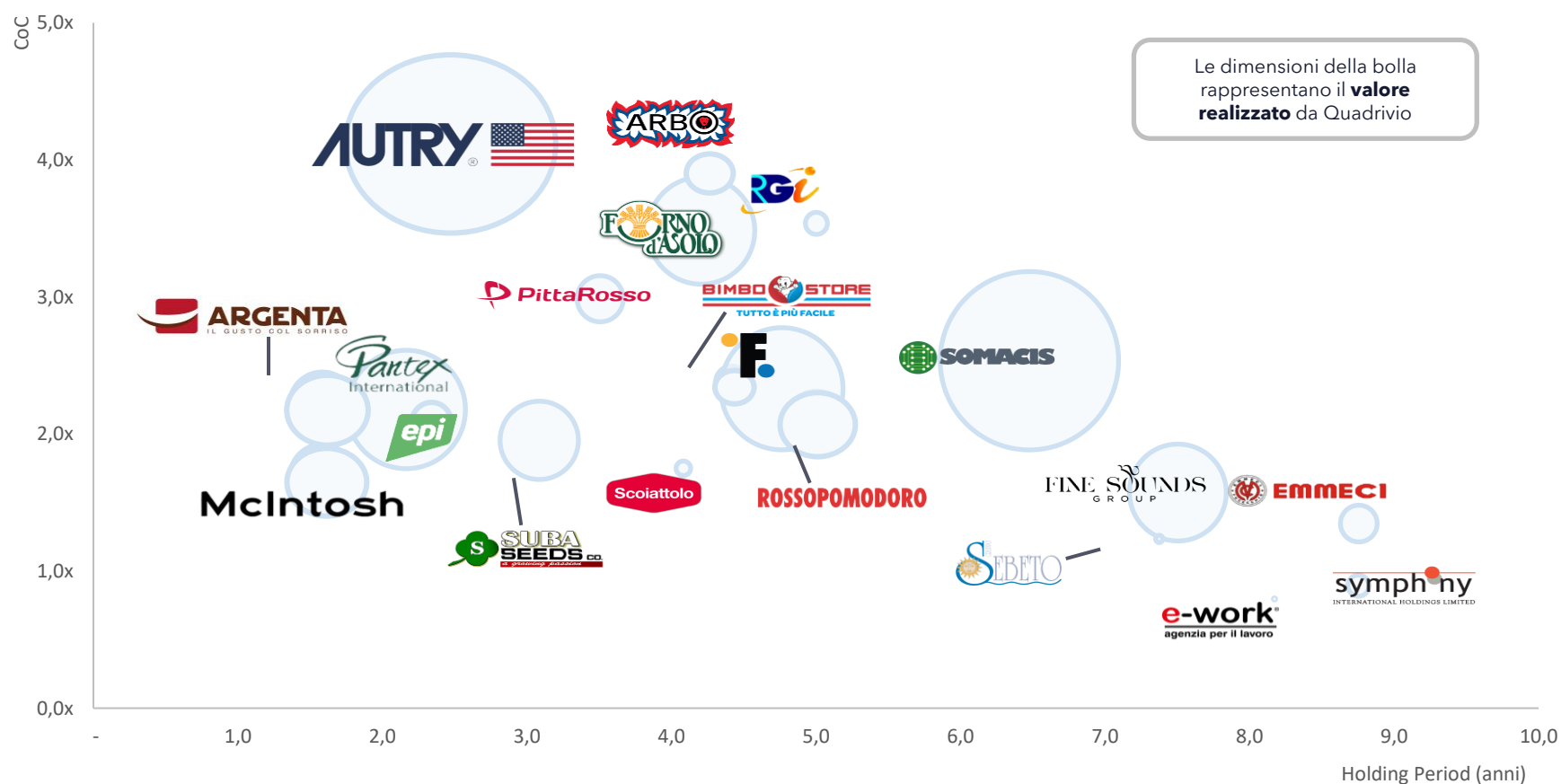
IL RENDIMENTO MEDIO DEGLI INVESTIMENTI REALIZZATI È PARI A 2,3X, CON UN IRR PARI AL 26,5%. I RITORNI SONO CARATTERIZZATI DA UNA VOLATILITÀ CONTENUTA

26,5%
IRR medio per
investimento

65% delle exits
con CoC > 2,0x

70% delle exit con
holding period ≤ 5 anni

0,6%
Loss ratio



LE OPERAZIONI DI QUADRIVIO NEL 2024

NONOSTANTE IL CONTESTO, NEL 2024 QUADRIVIO È STATO TRA GLI OPERATORI PIÙ ATTIVI SUL MERCATO

7,5x multiplo medio di ingresso sull'EBITDA

sessùn

Les Echos



Mode: l'enseigne marseillaise

L'enseigne de prêt-à-porter fondée à Marostille par la créatrice Emma François-Grasset est cédée par le fonds français Experienced Capital au fonds italien Quadrivio.

10 September 2024

FILIPPO DE LAURENTIIS

Acquisizioni

Quadrivio al 51% di **Fdl**

Il brand di maglieria Filippo De Laurentiis passa a Made in Italy fund II. Il marchio ha fatturato 17 milioni nell'ultimo esercizio. «Il potenziale ci pare ottimo», spiega a *MFF* Alessandro Binello. **Tommaso Palazzi**

Nuova operazione per **Made in Italy fund II**, il private equity promosso e gestito da **Quadrivio group**. Al fondo va la maggioranza di **Ferrante brands s.r.l.**, società a cui fa capo il marchio **Filippo De Laurentiis**. L'operazione è stata completata in partnership con parte della famiglia venditrice, che reinvestirà nel progetto con una quota del 49%. L'acquisizione di **Filippo De Laurentiis** rappresenta un investimento di **Made in** dopo che a marzo è stato perfezionato lo stesimento in **Autry** e il tredicesimo



Alessandro Binello

Binello

to di Quadriovio nel segmento lifestyle. La società è stata fondata a Pescara nel 2011 ed è specializzata in maglieria maschile premium. Dei 17 milioni di fatturato oltre il 40% dei ricavi è generato all'estero, in Giappone, Germania e U.k. «L'investimento di Quadriovio è un punto di passaggio determinante per il nostro progetto imprenditoriale», spiega **Filippo Ferrante**, prossimo socio, «identificando che abbia tutte le caratteristiche per diventare di riferimento», chiosa **Alessandro Binello**, numero uno di Quadriovio. (riproduzione riservata)

tutte le caratteristiche per diventare un operatore di riferimento», chiosa **Alessandro Binello**, numero uno di Quadrivio. (riproduzione riservata)



Autry al closing per 320 milioni

Secondo quanto risulta a MFF, il controllo della label di sneakers, acquistata da Quadrivio group di Alessandro Binello nel 2021, sarebbe passato a Style capital con una plusvalenza di 4 volte cash on cash. Il brand è cresciuto da 3,8 milioni di ricavi nel 2019 a circa 130 nel 2023. Roberta Benaglia vorrebbe portarlo sopra 300 milioni in 3 anni. **Tommaso Palazzi**

Non si ferma la corsa di Autry. Il marchio di sneakers, che nel 2019 fatturava appena 3,8 milioni, fa gola al mercato. Secondo quanto risulta a MFF, il deal da Quadriviro group, guidato da Alessandro Binello, e Style capital di Roberta Benaglia, sarebbe stato firmato ieri a Milano. **Made in Italy** fund di Quadriviro group, nel 2021 si era accaparrato la maggioranza del



Una campagna Autovet e Alessandro Rinaldi, ceo di Quadrallo pro-

rebbe stato infatti ceduto per 120 milioni di euro, fruttando in appena due anni un rendimento del 100 per cento. Ma non c'è. Un Midax tocca e altre ne toccheranno, ma non toccherà mai la Borsa. E non toccherà mai la realtà nel mondo degli affari. Così, nel 2007, il Midax ha chiuso a 120% l'anno. Sembra invece che Geede, dei fratelli Gede, che ha fatto il Midax, resterà ancora nell'orbita di Binello, Autry, e lei radici affondano a Dallas negli Usa.

mo, Antonio. Negli ultimi mesi, la griffa ha speso i suoi primi flapjacks a Seoul, Tokyo e Parigi. Style capital, società di private equity guidata da Roberto Benaglia, che lo scorso agosto ha trovato l'amicizia di **Zim Zim**, l'azienda di **Advent International** per 1 miliardo di euro, liberando risorse da destinare ad altri brand, continua quindi a guardare il mercato. Ma poche settimane fa, infatti, il manager ha confermato a **MFF** il suo interesse verso **Nigg-Noguards group** dopo la chiusura dell'operazione **Farfetch**. Il gruppo di moda britannico non sa sulle sorti dei brand in portafoglio e sul progressivo depauperamento del loro effettivo valore. Proprio i rischi, emersi a svolta nel recente, sono cause di disaffezione del founder e **ceo José Neves** e il passaggio della guida del fashion & luxury e-tailer all'amministratore delegato **David Kim** (ex **Inditex** e **Zorara**).

Il Sole
24 ORE

Silver Economy Fund entra nella diagnostica di ambulatorio CareHub

Private equity

Nei piani c'è la creazione di un gruppo da oltre 100 milioni di fatturato.

Silver Economy. Fondi entrati nel mondo della diagnostica ambulatoriale attraverso l'investimento in Carex Hub, progetto finalizzato allo sviluppo di una rete di servizi ambulatoriali di oncologia diurno specialistica. L'obiettivo è la creazione di un gruppo di 100 milioni di fatturato, che diventi un player di riferimento in questo settore.

Quadrivio Group, che insieme ai fratelli che offrono beni e servizi dedicati alla coltura, all'architettura e alla ricerca, ha investito negli ultimi anni in un'attività di sviluppo sanitario. La compagnia dei fratelli ha anche acquistato la società di sviluppo sanitario, La compagnia dei fratelli ha anche acquistato la società di sviluppo sanitario, La compagnia dei fratelli ha anche acquistato la società di sviluppo sanitario.

DOVE INVESTIRE NELL'ATTUALE CONTESTO ECONOMICO?

I MEGATREND PIÙ ATTRAENTI PER INVESTIRE NELL'ATTUALE CONTESTO ECONOMICO SONO IL LIFESTYLE E LA SILVER ECONOMY



▪ Lifestyle

(Abbigliamento e accessori,
Design, Beauty, Food & Wine)

▪ Healthcare longevity

(Prevenzione, Servizi Sanitari, Assistenza
Domiciliare Avanzata, Qualità della Vita)

MEGATREND LIFESTYLE: PERCHÉ INVESTIRE NEL SETTORE?

QUATTRO MOTIVI PER INVESTIRE OGGI NEL SETTORE

**MERCATO IN
CRESCITA E
IMPORTANZA
STRATEGICA**



- Il mercato lifestyle è previsto in forte crescita
- Il **30% dell'export** del PIL è legato al Made in Italy
- **23** delle prime **100 aziende del lusso** sono **italiane**



**PROTEZIONE DA
INFLAZIONE**



- Domanda **poco elastica**
- **Margini elevati** e potere di pricing
- **Classe media** nei mercati emergenti **in crescita**



**SPAZIO PER
NUOVI PLAYERS**



- I Luxury Brand stanno **aumentando i prezzi**
- Maggiore spazio per players nel **lusso accessibile**



**IMPATTO
SULL'IDENTITÀ
PERSONALE**



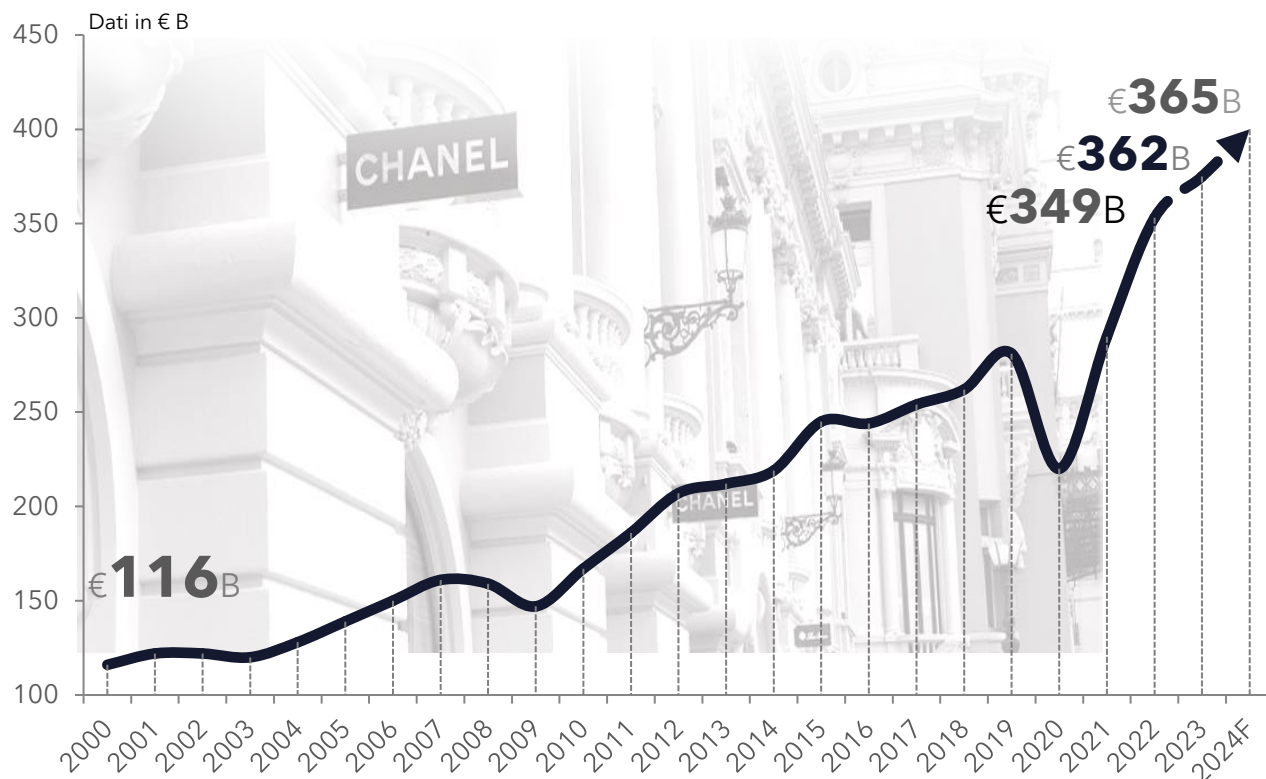
- Crescente peso dell'**immagine** negli acquisti
- Beni di lusso sempre più come status symbol ed elementi di **autorealizzazione**



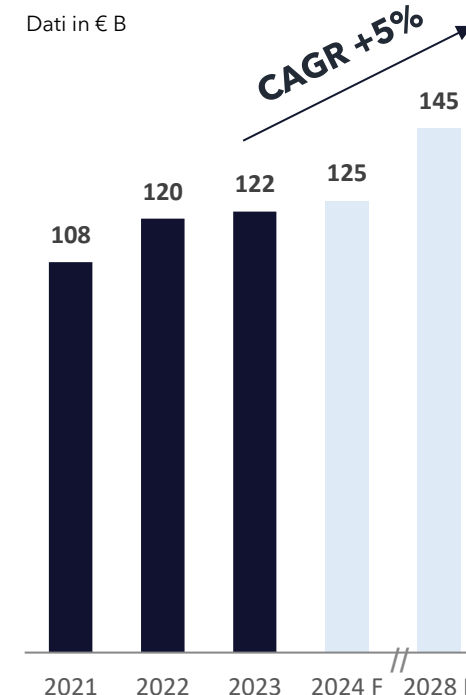
PROSPETTIVE DI CRESCITA DEL MERCATO DEL LIFESTYLE

NEL 2023 IL VALORE GLOBALE DEL MERCATO DEI BENI DI CONSUMO DI FASCIA ALTA È PARI A € 362B E SI PREVEDE RAGGIUNGA CIRCA 1,5x L'ATTUALE DIMENSIONE NEI PROSSIMI 5 ANNI. ALLO STESSO MODO, IL SEGMENTO "AFFORDABLE LUXURY" È PREVISTO IN CRESCITA AL 5% CAGR

Mercato dei beni di consumo di fascia alta



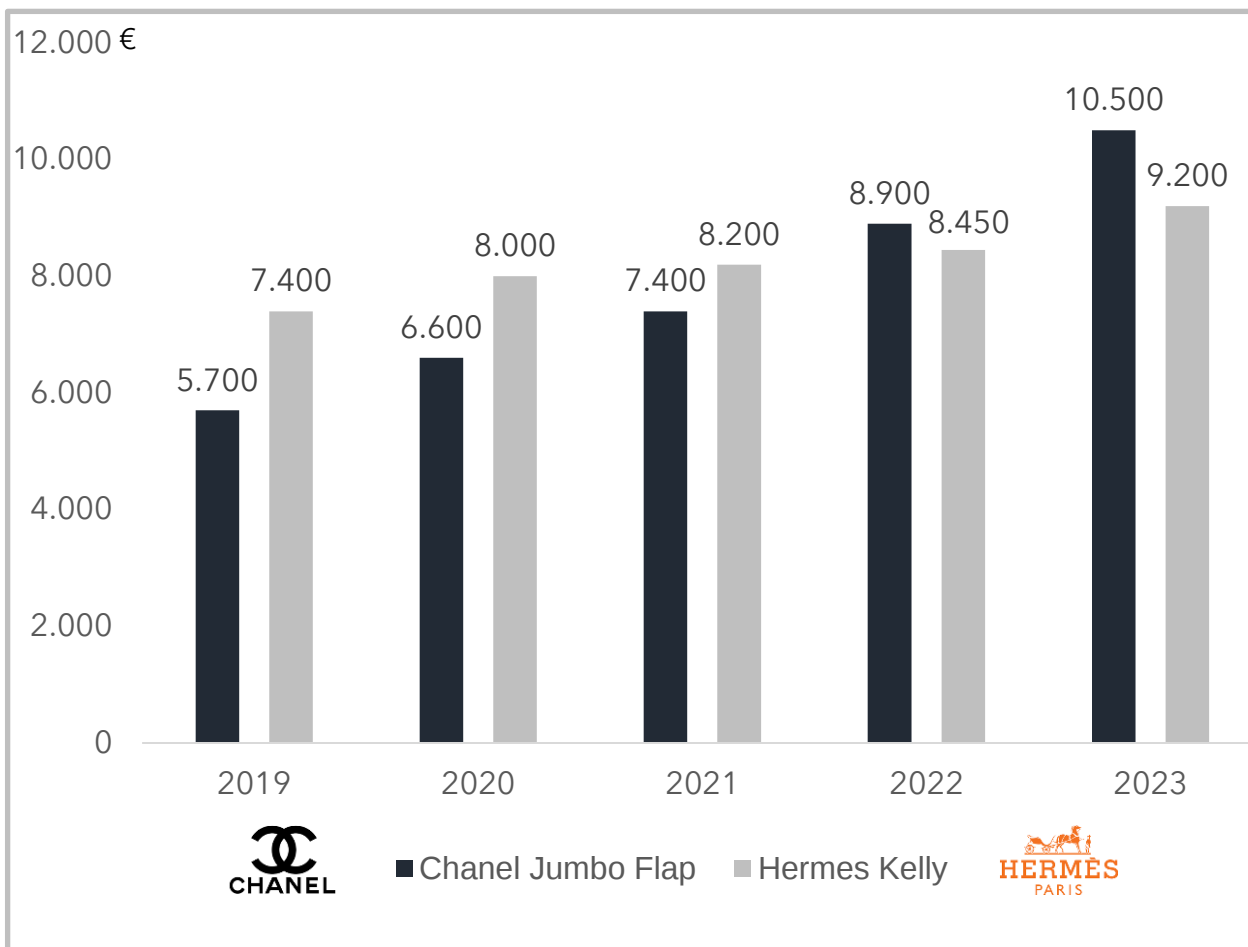
Segmento "affordable luxury"



ESEMPI DI AUMENTO DEI PREZZI NEL SETTORE DEL LUSSO

NEGLI ULTIMI ANNI I GRANDI PLAYER DEL SETTORE HANNO SIGNIFICATIVAMENTE RIALZATO I PREZZI, LIBERANDO SPAZIO PER NUOVI PLAYER NEL SEGMENTO «AFFORDABLE LUXURY»

EVOLUZIONE PREZZI PRODOTTI TOP SELLER, CHANEL & HERMES, 2019-2023



CHANEL JUMBO FLAP



+ €4.800
(+84%)

HERMES KELLY



+ €1.800
(+24%)

BUONE OPPORTUNITÀ DI ACQUISTO NEL SETTORE

NONOSTANTE UN CALO DELLE VALUTAZIONI SUL MERCATO QUOTATO (LUXURY GOODS INDEX -4,86% NELL'ULTIMO ANNO), LE SOCIETÀ HANNO PROSEGUITO LA CRESCITA DEL FATTURATO (IN MEDIA +6%)



S&P500
+ 25%

Luxury
Index –
4,6%

LA SPECIALIZZAZIONE SEMPRE PIÙ NECESSARIA NEL MONDO DEL PE

IL TEAM QUADRIVIO HA COMPLETATO 38 INVESTIMENTI DI PRIVATE EQUITY IN AZIENDE ATTIVE NEL SETTORE LIFESTYLE, CREANDO VALORE PER OLTRE €1,0 BLN

INVESTIMENTI DEL TEAM NEL SETTORE LIFESTYLE



CREAZIONE DI VALORE

38 deal

Completati

€895 m

Investiti



Oltre **€1,0 bln** di
generazione di
valore

>€2,0 bln

Valore totale degli
investimenti
(realizzato + non realizzato)

LIFESTYLE II: PORTFOLIO ATTUALE

IL FONDO HA GIÀ COMPLETATO 3 INVESTIMENTI NEI PRIMI MESI DI ATTIVITÀ, CON UN MULTIPLO MEDIO DI INGRESSO MEDIO PARI A 7,1x

3

Società in portafoglio

7,1x

Multiplo di ingresso

€ 63,8m

Capitale investito

€ 183,8m

Fatturato aggregato

€ 46,5

EBITDA aggregato

Società	Paese	Fatturato (€m)	EBITDA (€m)	Data investimento	% acquisita	Multiplo di ingresso EV/EBITDA	Capitale investito (€m)
		110,6	33,2	Marzo 2024	60% ²	9,4x	20,0
FILIPPO DE LAURENTIIS		16,8	3,3	Luglio 2024	51%	4,0x	8,0
sessùn		56,4	10,0	Settembre 2024	55,7%	7,9x	35,8
Totale portafoglio		183,8	46,5			7,1x	63,8

Note: (1) Autry Group: Autry&Ghoud; (2) l'investimento è stato completato in partnership con altri investitori

IN QUALI AZIENDE INVESTIRE NEL SETTORE LIFESTYLE?

PRODOTTI DI QUALITÀ, UNO STILE DISTINTIVO E UNA FORTE VOCAZIONE INTERNAZIONALE SONO LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE CHE LE SOCIETÀ DI SUCCESSO DEVONO POSSEDERE PER COMPETERE OGGI NEL MERCATO

1

Qualità dell'asset

- Focus su **qualità dei materiali e delle finiture**, cura del **dettaglio, vestibilità/fit**
- Controllo della **supply chain**, focus su **Made in Italy** e **Made in France**

2

Stile

- **Stile distintivo** e timeless, non troppo legato alle mode del momento
- **Story telling** chiaro, consumatore target **ben definito**

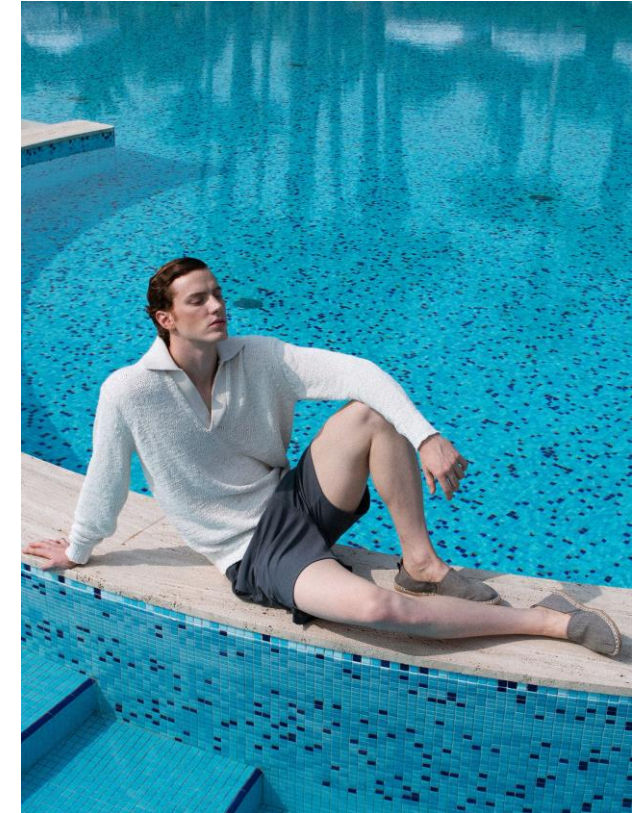
2

Internazionalità

- Elevata esposizione del fatturato sui **mercati esteri**
- Potenzialità di **crescita ulteriore** sui mercati più **importanti** (in primis US e Asia)

CASE STUDY STRATEGIA QUADRIVIO: FILIPPO DE LAURENTIIS

FILIPPO DE LAURENTIIS



FILIPPO DE LAURENTIIS

SOCIETÀ CON UN PRODOTTO DI ELEVATA QUALITÀ 100% MADE IN ITALY E UNO STILE ELEGANTE ISPIRATO ALLE ATMOSFERE DELLA DOLCEVITA

1

LA SOCIETÀ

- Sede nel **centro Italia** (Pescara), con produzione locale **100% Made in Italy** nel territorio abruzzese, in crescita del **20% annuo**
- Specializzata in **maglieria di alta gamma**, realizzata con i **migliori materiali** tra cui cashemire, lana, yak, alpaca, seta, lino e cotone



2

L'INVESTIMENTO

- **Deal proprietario**, originato dal network Quadrivio, **multiplo di acquisto 4.0x Ebitda**
- Tipica operazione di **passaggio generazionale**, con reinvestimento nella società da parte del **figlio del fondatore** (oggi nuovo CEO), in partnership con il fondo



3

AZIONI PER LO SVILUPPO

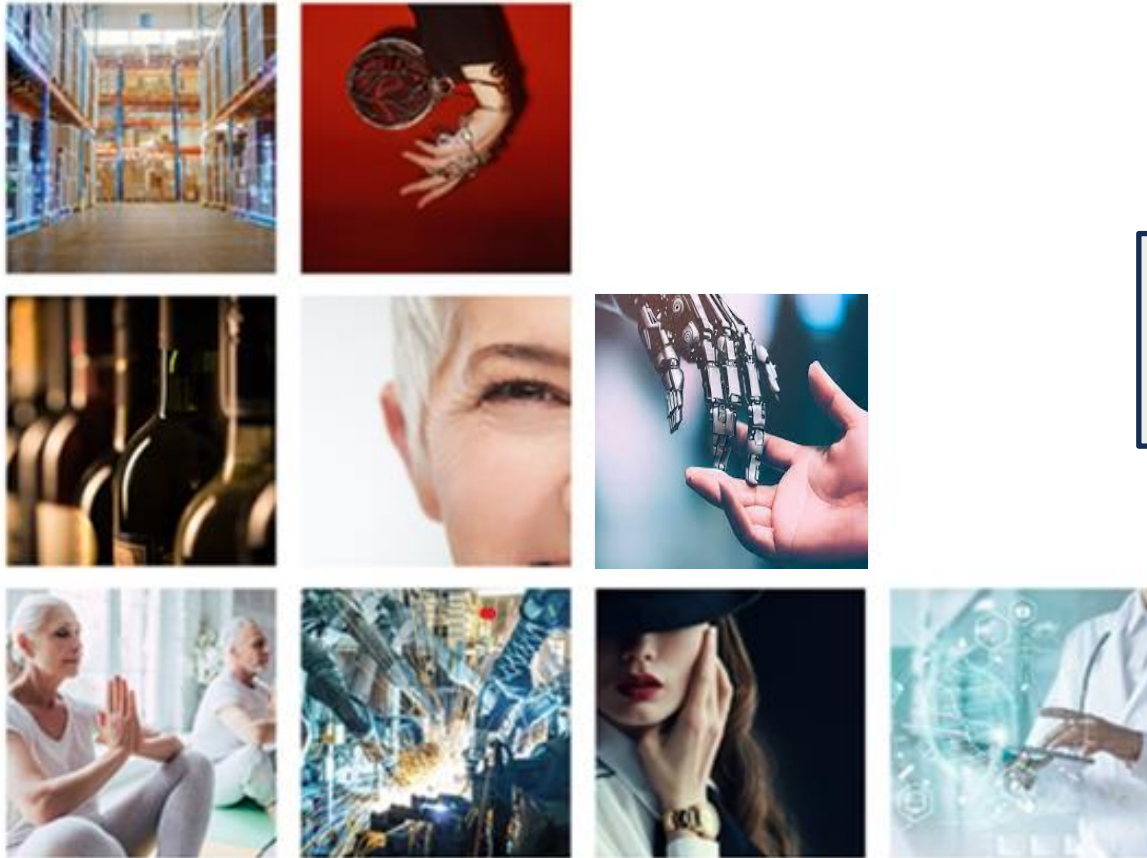
- Sviluppo canale retail con negozio in **Corso Garibaldi a Milano** (ott. 24) e ingresso in **Rinascenza** (Milano, Roma, Firenze)
- Lancio della **collezione donna** e accordo con distributore per **ingresso mercato US**
- **Rafforzamento manageriale** (Strategy advisor, CFO, Dir. Marketing e comunicazione, e-commerce manager) in corso e **iniziative di marketing**



RINASCENTE

DOVE INVESTIRE NELL'ATTUALE CONTESTO ECONOMICO?

I MEGATREND PIÙ ATTRAENTI PER INVESTIRE NELL'ATTUALE CONTESTO ECONOMICO SONO IL LIFESTYLE E LA SILVER ECONOMY



▪ Lifestyle

(Abbigliamento e accessori,
Design, Beauty, Food & Wine)

▪ Healthcare longevity

(Prevenzione, Servizi Sanitari, Assistenza
Domiciliare Avanzata, Qualità della Vita)

MEGATREND LONGEVITY: PERCHÉ INVESTIRE NELLA SILVER ECONOMY? (1/2)

IL SETTORE È CARATTERIZZATO DA UNA DOMANDA IN FORTE CRESCITA, ALTA MARGINALITÀ E POCHI OPERATORI PE SPECIALIZZATI SUL MERCATO

DOMANDA IN FORTE CRESCITA

- **Population ageing:** la fascia di popolazione **50+** già supera il **42%** e il **36%** del totale in EU e US, con ulteriore crescita attesa nei prossimi anni
- Tra le fasce di consumatori, il segmento **50+** ha la maggiore **capacità di spesa**



PROTEZIONE DA INFLAZIONE

- La **domanda** di prodotti e servizi healthcare è **poco elastica**, agendo sui bisogni essenziali dei consumatori
- Il settore è **anticiclico e resiliente**, consentendo alle aziende di avere **marginalità** stabili e controllo sui prezzi



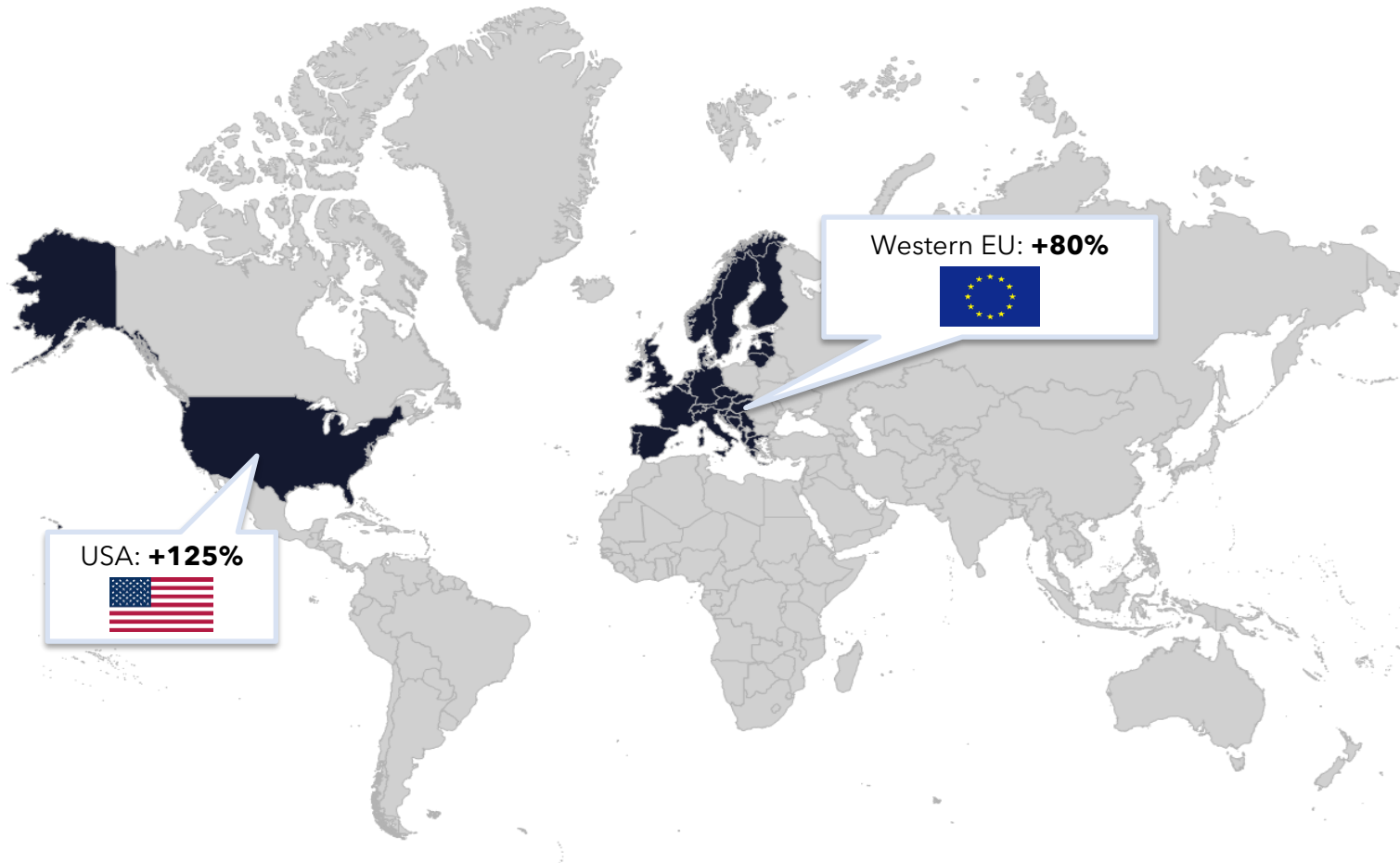
COMPETIZIONE PE NON ELEVATA

- Mancanza di **fondi** di PE mid-cap **specializzati** in aziende di prodotti e servizi dedicati alla Silver Economy
- **In crescita** il **n° di aziende** che necessitano di **capitali** per competere in un segmento altamente specializzato



L'OPPORTUNITÀ DI MERCATO: POPULATION AGEING TREND

SIGNIFICATIVO AUMENTO DELLA PERCENTUALE DI PERSONE OVER 50 SUL TOTALE DELLA POPOLAZIONE NEGLI ULTIMI 50 ANNI. NEI PAESI SVILUPPATI, I CONSUMATORI 50+ SONO CRESCIUTI DI OLTRE 150 MLN



di persone 50+

Date	USA	Western Europa
1970	52mln	105mln
2020	117mln	189mln
Delta	+ 65	+84

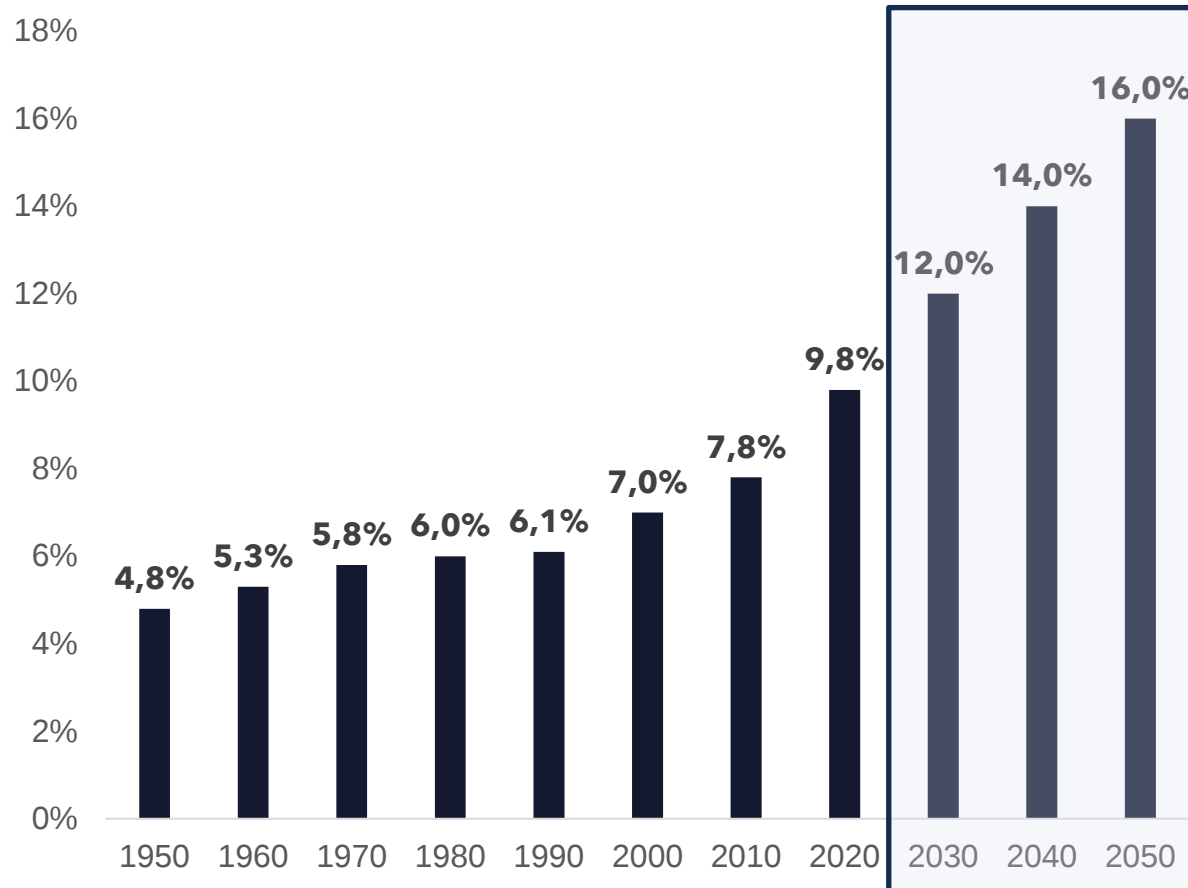
Più di **150** mln di nuovi consumatori over 50 nei principali Paesi sviluppati

Fonte: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). World Population Prospects 2019, Online Edition. Rev. 1.

FOCUS: POPULATION AGEING TREND A LIVELLO GLOBALE

IL TREND DI CRESCITA DELLA FASCIA DI PERSONE NELLA SILVER AGE È PREVISTO IN AUMENTO ANCHE NEI PROSSIMI ANNI

EVOLUZIONE DELLA % DI PERSONE OVER 60 SUL TOTALE DELLA POPOLAZIONE MONDIALE



- La **velocità di invecchiamento** della popolazione è molto più rapida rispetto al passato a causa dell'aumento dell'**aspettativa di vita** e della riduzione della natalità
- L'incidenza del segmento over 60 è prevista in **forte aumento nei prossimi anni**, fino a raggiungere il **16%** nel 2050, quasi il doppio dell'incidenza rispetto al 2000
- Il trend demografico in corso aumenterà fortemente la **domanda di prodotti e servizi dedicati** a questa fascia della popolazione

Source:



STRATEGIA DI INVESTIMENTO DEL FONDO

FOCUS SU FASE «POST ADULTA» DELLA POPOLAZIONE ATTRAVERSO LA PREVENZIONE, L'EVOLUZIONE DEI SERVIZI SANITARI, LA PROMOZIONE DELL'ASSISTENZA DOMICILIARE AVANZATA ED IL MIGLIORAMENTO DELLA QUALITÀ DELLA VITA



Prevenzione e servizi sanitari

- Nutrizione
- Centri diagnostici
- Sport
 - Prodotti e accessori sportivi
 - Fisioterapia
- Cliniche specializzate
 - Cura degli occhi
 - Dermatologia
 - Riabilitazione
 - Cure odontoiatriche



Dispositivi medici

- Dispositivi medici
- Attrezzature mediche
- Medical supplies
- Formulazioni



Assistenza Domiciliare Avanzata

- Mobilità
- Accessibilità domestica
- Reti Caregiver
- Telemedicina
- Software medicale



Qualità della vita

- Servizi per la cura degli animali domestici e servizi veterinari
- Musica
- Apprendimento digitale e nuova tecnologia educativa

SILVER ECONOMY FUND: PORTFOLIO ATTUALE

IL FONDO HA GIÀ COMPLETATO 3 INVESTIMENTI NEL PRIMO ANNO DI ATTIVITÀ, CON UN MULTIPLO MEDIO DI INGRESSO MEDIO PARI A 8,1x

3

Società in portafoglio

8,1x

Multiplo di ingresso

€ 80,8m

Capitale investito

€ 91,9m

Fatturato aggregato

€ 14,9m

EBITDA aggregato

Società	Paese	Fatturato (€m)	EBITDA (€m)	Data investimento	% acquisita	Multiplo di ingresso EV/EBITDA	Capitale investito (€m)
		10,8	4,8	Luglio 2023	70,0%	6,3x	14,5
		31,1	4,1	Luglio 2023	100,0%	9,0x	28,3
		50,0 ¹	10,0 ¹	Luglio 2024	94,0%	8-10x	38,0 ¹
Totale portafoglio						8,1x	80,8

Note: (1) Target

CASE STUDY STRATEGIA QUADRIVIO: CAREHUB



IL PAESE NECESSITÀ DI UN MAGGIORE SVILUPPO DI OPERATORI PRIVATI. CAREHUB È UN PROGETTO DI BUY AND BUILD VOLTO AD AUMENTARE LA QUALITÀ E L'EFFICIENZA DEI SERVIZI OFFERTI SUL TERRITORIO

1

L'OPPORTUNITÀ DI MERCATO



- Il **settore dei poliambulatori** in Italia è caratterizzato da un **elevato grado di frammentazione**. La **sanità pubblica** non riesce a coprire **le esigenze della domanda**, prevista in forte **crescita**, e in alcune zone del paese vi è una **carenza di strutture e servizi**
- In questo contesto, in Italia lo sviluppo della **sanità privata** - sottosviluppata rispetto alla **media europea** - risulta fondamentale per garantire **elevati livelli di servizio** e complementare l'offerta pubblica

2

L'INVESTIMENTO



- Implementazione di una **strategia di buy & build** per creare uno degli **operatori leader** in Italia, aggregando **strutture già esistenti**
- L'obiettivo è creare un operatore specializzato in grado di offrire la seguente gamma di servizi: **ambulatori specialistici, diagnostica, pronto soccorso di primo livello, chirurgia minore e residenza di prossimità**

3

AZIONI PER LO SVILUPPO



- Utilizzo di **«hub spokes» soluzioni AI e piattaforma digitale** per dare una prima risposta alle esigenze degli utenti garantendo **maggiore efficienza**
- Adozione di un **modello organizzativo innovativo** per «regione» al fine di rispettare le caratteristiche delle **diverse aree**

CONCLUSIONI

DOVE INVESTIRE NELL'ATTUALE CONTESTO?

1

**CONTESTO
FAVOREVOLE PER
INVESTIRE IN PRIVATE
EQUITY**



- **Valutazioni** degli asset **in calo** rispetto agli ultimi anni
- Il **private equity** ha **storicamente overperformato** in contesti di **incertezza**

2

**LIFESTYLE, SILVER
ECONOMY: I
MEGATREND DOVE
INVESTIRE OGGI**



- **Lifestyle, Silver Economy** sono i megatrend che presentano il **miglior** profilo di **rischio-rendimento** per gli investitori
- La **domanda** in questi verticali è prevista in **forte crescita** nei prossimi anni e i settori sono **resilienti e anticiclici**

3

**ESPERIENZA E TEAM
SPECIALIZZATI PER
INVESTIRE CON
SUCCESSO**



- La **specializzazione settoriale** è fondamentale per cogliere le migliori **opportunità di mercato**
- **L'esperienza** e il know-how settoriale dei **team di investimento** sono i principali fattori critici di **successo**

